TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

TAC

Mode d’emploi général.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

TAC

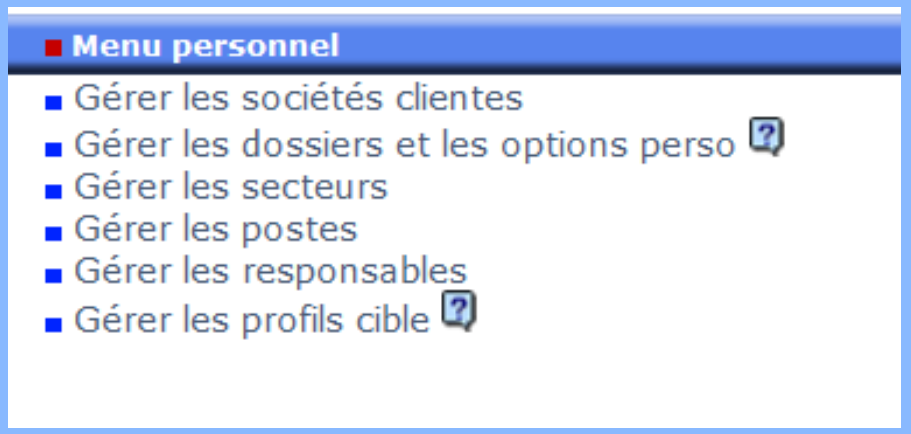
Ajouter un-e candidat-e.

Ajouter un-e candidat-e

- **AVANT** d'ajouter un-e candidat-e, vous devez créer sa « carte d'identité »
- Pour cela suivez les indications sous le menu « personnel »

Menu personnel

- **AVANT** d'ajouter un-e candidat-e, vous devez créer sa « carte d'identité »
- Pour cela allez dans la barre des menus et sous « Menu personnel » choisissez au fur et à mesure les différents items
- La saisie de tous ces éléments est obligatoire
- Il n'est besoin de les créer qu'une fois. Les données sont ensuite accessibles par des menus déroulants.

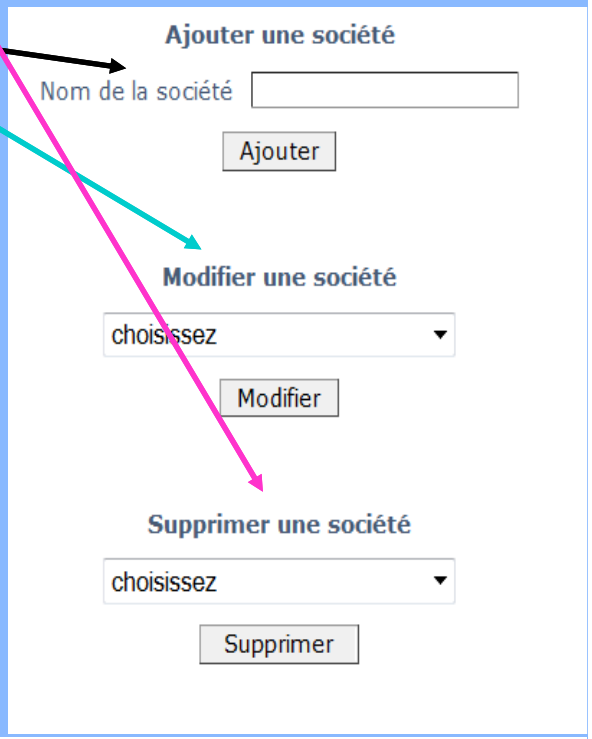


Gérer les sociétés clientes

- En cliquant sur « Gérer les sociétés clientes » dans le menu personnel, vous accédez à une fenêtre

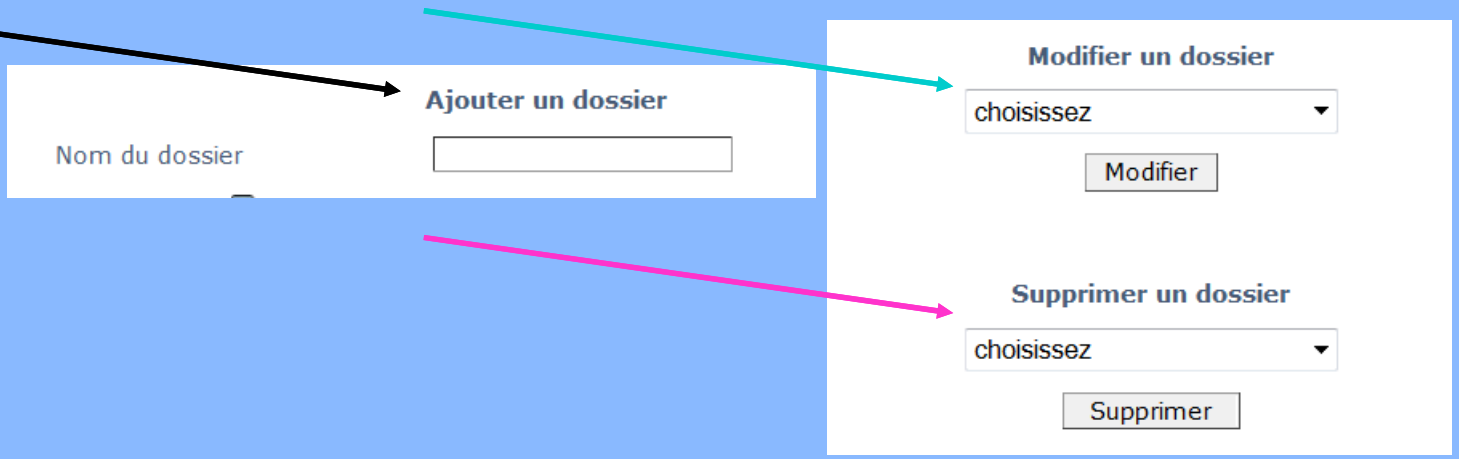
(c'est le même type de fenêtre que vous retrouverez pour tous ces sous menus) où vous pouvez ajouter, modifier ou supprimer les informations

- Dans la plupart des cas, vous indiquerez le nom de votre société, mais il peut s'avérer nécessaire d'indiquer une autre raison sociale ou commerciale (notamment pour des groupes ou des consultants)
- Vous pouvez, à tout instant, modifier ou supprimer les informations notées



Gérer les dossiers

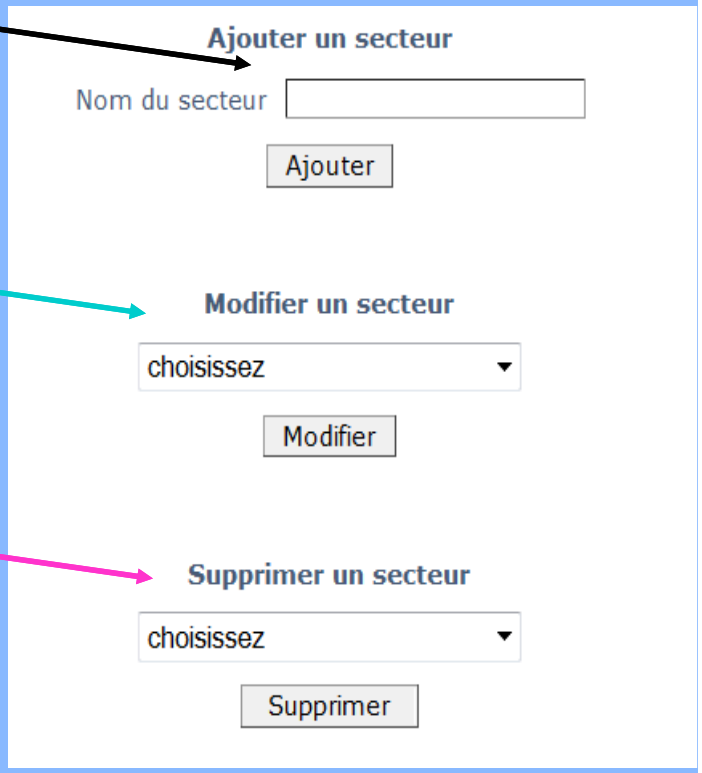
- Le même principe s'applique pour la gestion des dossiers
- Le système dossier sert à classer et à comparer des candidats entre eux ou pour calculer des statistiques
- Quelques exemples de dossiers : « recrutement commercial PACA nov. 2006 », ou « DR Ouest » ou « formation commerciale jan. 2007 », etc.
- Il vous sera possible, si nécessaire, de changer les candidats de dossiers, voir « Analyse avancée des résultats »



- Pour la partie « Options Perso », voir le PDF correspondant.

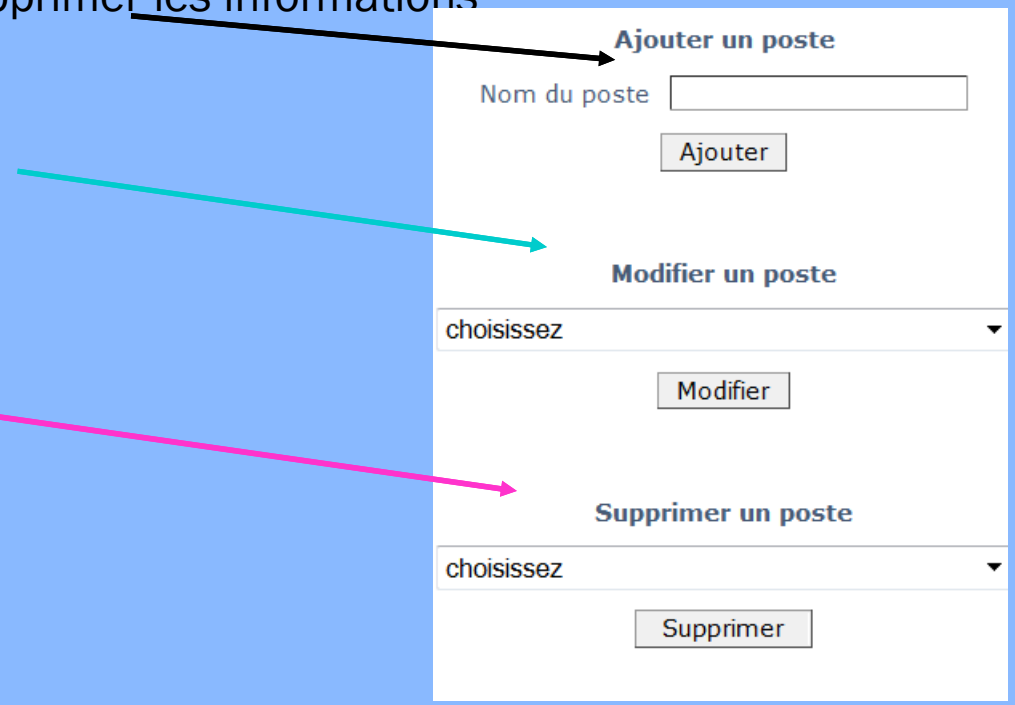
Gérer les secteurs

- Vous définissez le secteur en fonction du rattachement que vous souhaitez, selon votre organisation et vos besoins. Par exemple :
- Géographique : Nord, IDF, Export,…
- Clients : Grands comptes, PME,…
- Activités : Grande distribution, Banque,…
- Nominatif, etc.



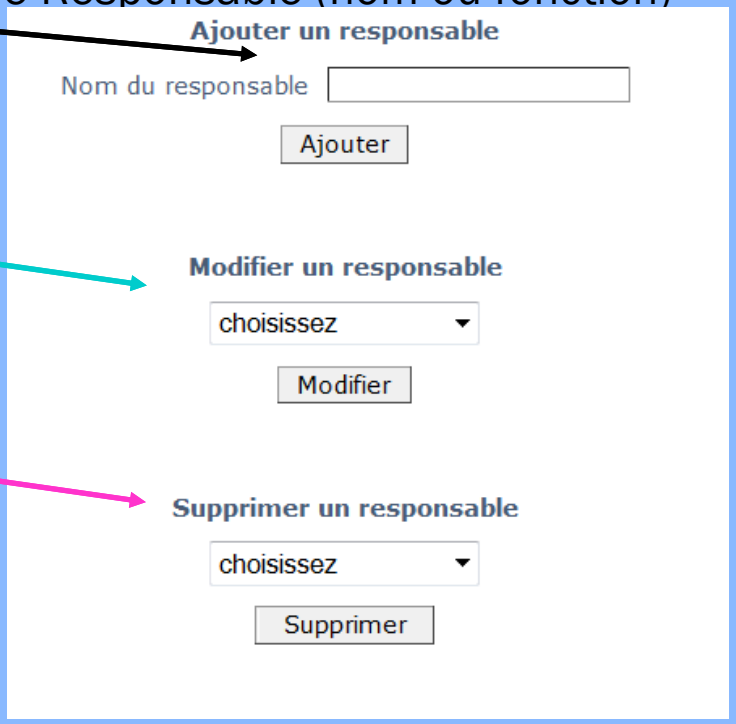
Gérer les postes

- Vous indiquez le poste de la personne répondant au TAC
- Comme pour les autres informations, vous pouvez à tout moment modifier ou supprimer les informations



Gérer les Responsables

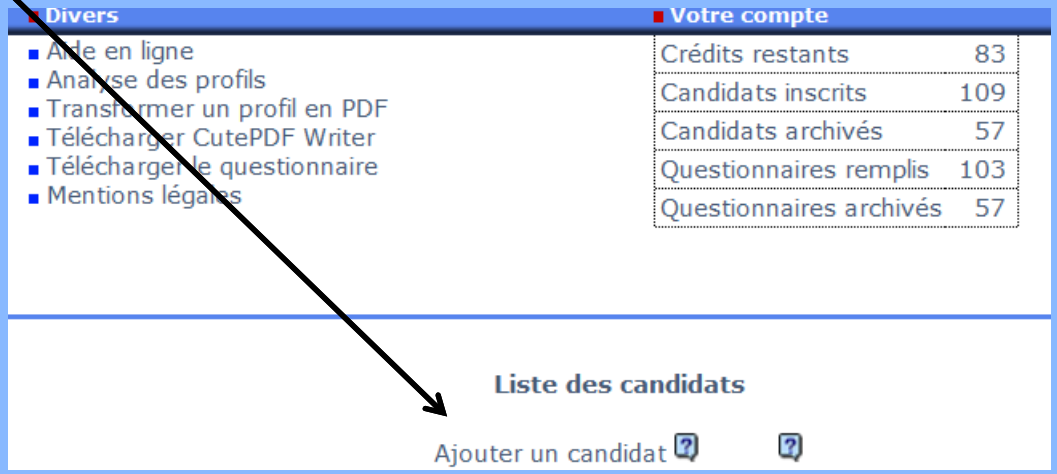
- Vous indiquez le Responsable (nom ou fonction)



- Une fois tous ces éléments créés, ils sont accessibles sous la forme de menus déroulants ce qui facilite la création des autres candidat-es.

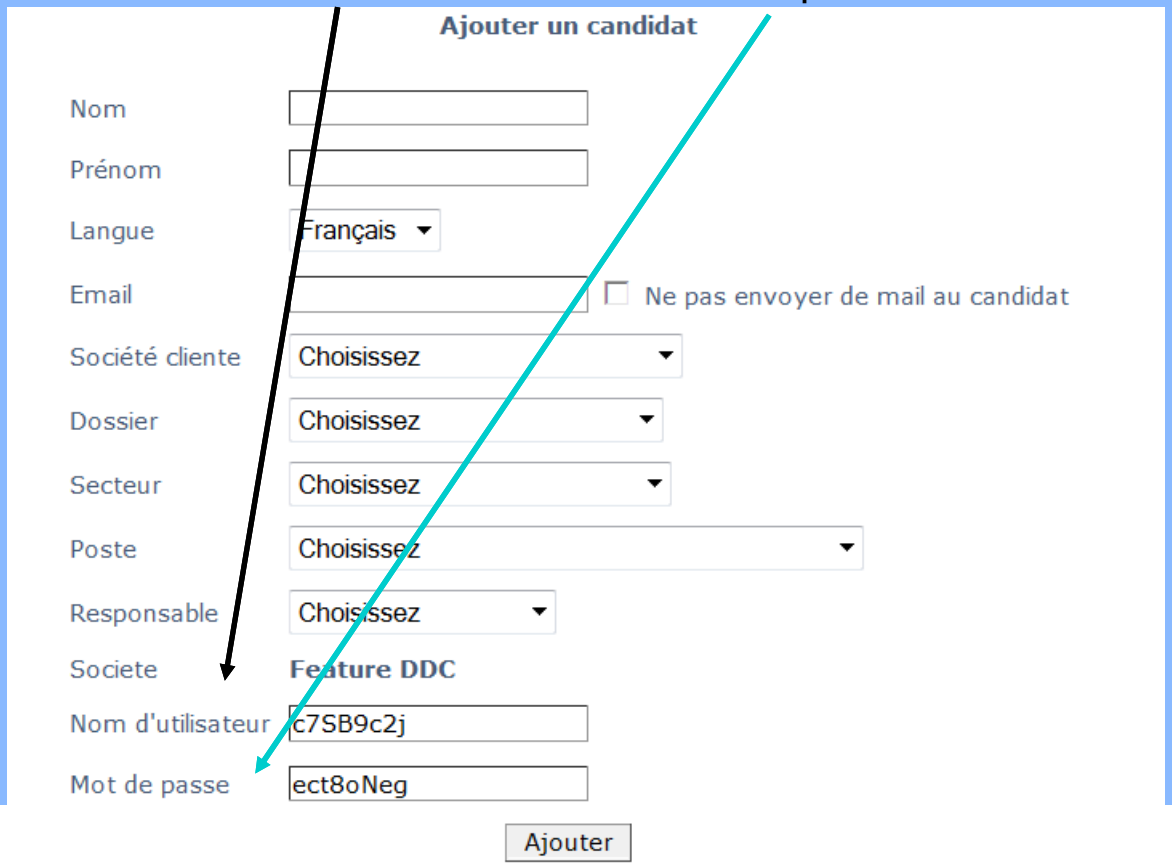
Ajouter un-e candidat-e

- Une fois les différents items du menu personnel remplis, allez sur la page d'accueil, à droite, sous le menu « Liste des candidats » et cliquez sur « Ajouter un-e candidat-e »



Les infos demandées

- Vous arrivez sur une fenêtre où l'on vous demande d'indiquer outre le nom et le prénom, l'adresse mail et les informations que vous avez déjà remplies : société cliente, dossier, secteur, poste, responsable. Le système propose aussi un nom d'utilisateur et un mot de passe

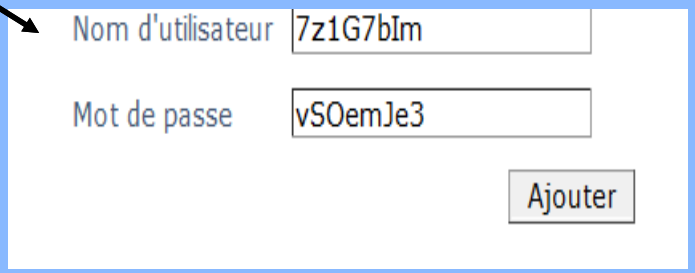


Adresse mail

- Les informations suivantes doivent être créées avant d'ajouter un-e candidat-e
- Le nom et le prénom et la langue sont des données évidentes, voyons pour les autres éléments demandés
- L'adresse mail des candidat-es est nécessaire pour leur envoyer leurs codes d'accès (grâce à un mail pré rempli envoyé automatiquement) si le TAC est passé à distance (voir « Remplir un test en ligne »)
- Si le TAC est passé en présentiel, vous n'avez pas besoin d'indiquer une adresse mail
- Pour les autres données, utilisez les menus déroulants que vous avez créés.

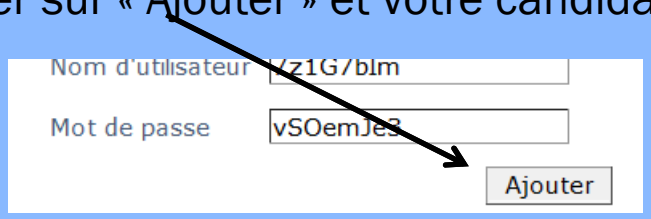
Les codes d'accès

- Les codes d'accès (Nom d'utilisateur et Mot de passe) sont générés automatiquement par le système
- Ces codes sont indispensables pour passer le TAC en ligne et ne sont utilisables qu'une seule fois : le test commencé, le-a candidat-e ne peut l'interrompre et le reprendre plus tard (cela pour mettre tout le monde sur un pied d'égalité, par rapport au timing du test)
- Par défaut, les codes sont envoyés par un mail pré rempli automatique (sauf si la case de non envoi a été coché au préalable ou si l'adresse mail ne figure pas)
- Vous pouvez modifier les codes, comme vous le souhaitez, mais attention le « Nom d'utilisateur » doit être unique pour chaque candidat-e.



Finaliser la création

- Vous n'avez plus qu'à cliquer sur « Ajouter » et votre candidat-e est créée

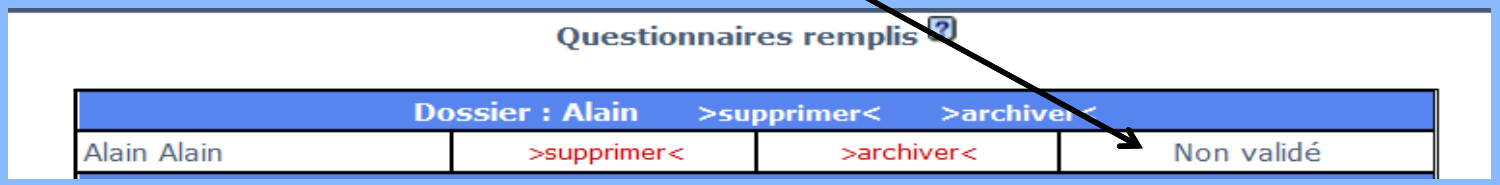


- Son nom apparaît alors sur la page d'accueil , sous le menu « Liste des candidat-es » avec un feu rouge en regard et avec la date du jour de création

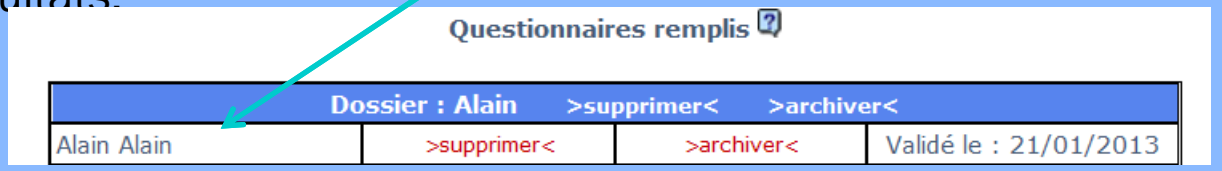
- Votre compte est alors débité d'un crédit.

Lorsque le TAC est passé

- Le feu passera au vert lorsque le test aura été rempli et le nom de la personne apparaîtra sur la partie gauche de la page d'accueil, sous le menu « Questionnaires remplis », sous le nom du dossier auquel il est rattaché, avec la mention « Non validé »



- Il suffit de cliquer sur son nom pour dater la validation et accéder aux résultats.



- Si le TAC a été commencé et non fini, le feu virera à l'orange (dans ce cas, voir « Modifier ou recréer un-e candidat-e »).

TAC

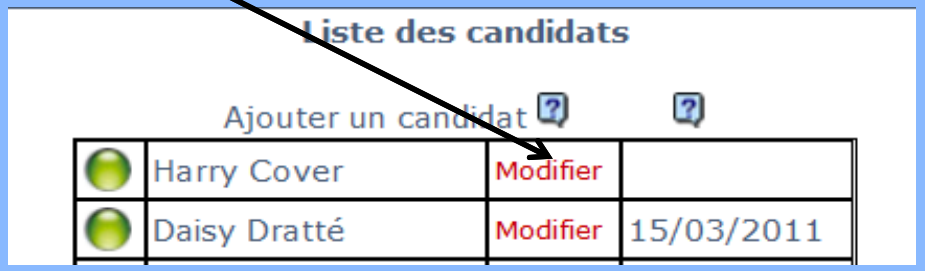
Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Modifier ou récréer un-e candidat-e.

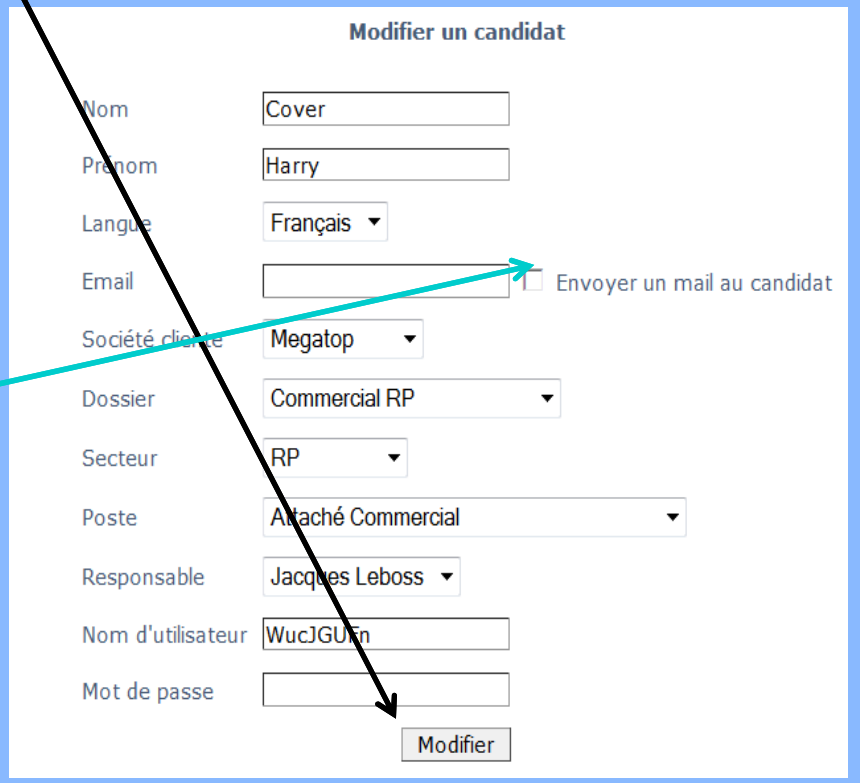
Utilités de la modification

- Modifier un-e candidat-e peut s'avérer nécessaire dans le cas où ses codes d'accès ont été perdus et le TAC ne peut donc être passé
- Dans ce cas, il suffit, dans le menu « Ajouter un-e candidat-e », de cliquer sur « Modifier » en regard du nom de la personne.



Modalités de la modification

- Vous arrivez, alors, sur un formulaire similaire à celui de la création et déjà rempli ; il suffit de cliquer sur « Modifier » pour que le système crée automatiquement un nouveau mot de passe
- Vous pouvez aussi modifier les autres éléments du formulaire (nom, prénom, poste, secteur, etc.)
- Pour le passage à distance, n'oubliez pas de cocher la case « Envoyer un mail » et de valider (« Modifier ») avant de sortir de cette fenêtre.



Utilités de la recréation

- Si la personne a commencé à remplir le TAC, mais s'est interrompue (arrêt volontaire, coupure de faisceau Internet, etc.), le système étant conçu pour ne pouvoir répondre qu'une seule fois avec les mêmes codes, il faut donc en procurer de nouveaux aux candidat-es
- Dans ce cas, il faut suivre à nouveau le cheminement décrit dans « Créer un-e candidat-e »
- Cependant pour différencier ces deux créations, nous vous conseillons de créer les candidat-es en ajoutant le chiffre 2 après leur nom
- La modification d'un-e candidat-e n'entraîne pas de débit de votre compte, en revanche la recréation va le débiter d'un crédit TAC
- Pour ne pas être pénalisé, il vous suffit d'envoyer un mail en demandant la suppression des candidat-es présent-es dans la liste avec un feu rouge et/ou orange à contact@feature-ddc.fr
- L'administrateur réseau supprimera alors les candidat-es mentionné-es
- La suppression des candidat-es n'ayant pas passé le TAC recrédite automatiquement votre compte.

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Option Perso.

Le principe de l'Option Perso

- L'Option Perso vous permet de créer jusqu'à 5 questions totalement adaptées à votre entreprise et à son contexte spécifique (clients, produits, marché, etc.)
- L'Option Perso vous sert aussi de pré entretien pour, outre les aptitudes commerciales, évaluer un-e candidat-e sur ses connaissances métier
- La mise en oeuvre de l'Option Perso se fait à partir du menu « Gérer les Dossiers » en cliquant sur « gérer les dossiers et les options perso ».

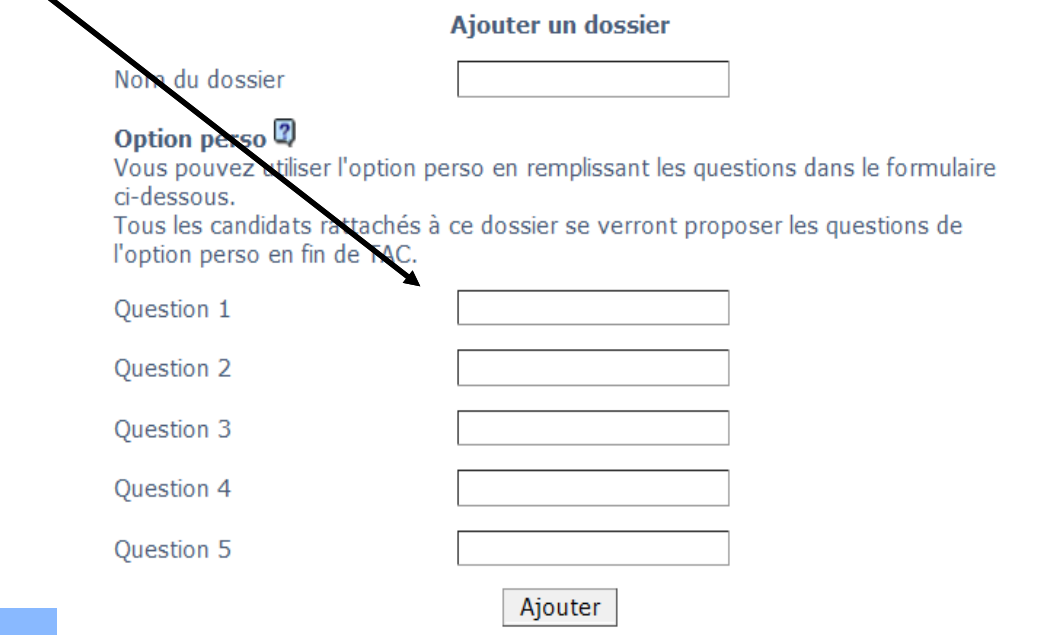
Marche à suivre

Sur la nouvelle fenêtre, il vous suffit de saisir vos questions personnalisées – jusqu'à 5 questions par dossier - pour tous les dossiers que vous souhaitez

Ces questions seront posées, en fin du test aux candidat-es rattachés au dossier concerné

Les candidat-es rattaché-es à ce dossier auront tous à répondre à vos questions personnalisées

Il n'y a aucune incidence sur vos autre dossiers.


Ajouter un dossier
Nom du dossier
Option perso
Vous pouvez utiliser l'option perso en remplissant les questions dans le formulaire ci-dessous.
Tous les candidats rattachés à ce dossier se verront proposer les questions de l'option perso en fin de TAC.
Question 1
Question 2
Question 3
Question 4
Question 5
Ajouter

Quelques conseils

- N'oubliez pas qu'un-e candidat-e ne dispose que de 1 accès pour répondre au TAC ; il-elle ne peut donc pas y revenir, une fois le TAC rempli
- Ceci signifie que les questions de l'Option Perso doivent être suffisamment précises et ne réclamer qu'une réponse relativement courte (quelques lignes) ; cela vous permet aussi de tester l'esprit de synthèse
- Elles doivent servir à étayer un point spécifique de vos caractéristiques métier
- Pour vous aider, vous pouvez vous inspirer des exemples de questions, en consultant les diapos suivantes « Option Perso : conseils de questions » .

Option Perso :
Conseils de questions.

Mise en garde

- Les questions posées dans l'Option Perso, le sont sous la seule responsabilité de l'employeur ou du recruteur
- En aucun cas, Feature DDC ne pourra être tenue responsable du leur contenu ou de leur utilisation effectuée par ses sociétés clientes
- Ne pas oublier : Les candidat-es ne disposent que de 1 accès au TAC, vos questions ne doivent appeler que des réponses courtes
- L'espace dédié aux réponses (1 page) est limité, dans ce but.

Quelques exemples

- Définition : Toutes les professions ont recours a des sigles, à des acronymes, à des usages utilisés de façon réflexe, il est intéressant de vérifier si les candidat-es en connaissent précisément la signification
- Question métier : Des éléments métiers sont indispensable, vérifiez si les candidat-es les connaissent
- Faire traiter un cas flash : A partir de données simples, faîtes traiter un cas pratique, facile à résoudre et à expliciter en quelques lignes
- Demander des précisions : Certains critères ou expériences métiers vous sont impératifs ; Faîtes les préciser
- ATTENTION : Bannissez les critères discriminants (âge, sexe, origines, informations personnelles, etc.)
- Restez centré sur les seules compétences professionnelles.

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

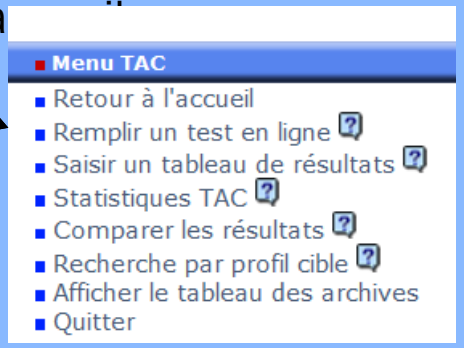
FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Remplir un test en ligne

ou sur papier.

Modalités : test sur Web à distance ou en présentiel

- Remplir un test en ligne peut se faire à distance ou en présentiel
- A distance, dès que les candidat-es ont reçu leurs codes d'accès(voir « Créer un-e candidat-e »), ils-elles se connectent sur le site www.feature-tac.com, vont dans « Espace candidat-es » et insèrent leur Nom d'utilisateur et leur Mot de passe dans les fenêtres correspondantes pour accéder au test
- Toutefois, si les candidat-es sont avec vous, vous pouvez aussi leur faire passer le TAC en ligne en présentiel (voir page suivante) : il vous suffit d'une liaison Internet et de les avoir créés au préalable
- Puis cliquez sur « Remplir un test en ligne », dans le menu TAC en haut à gauche de la page d'a

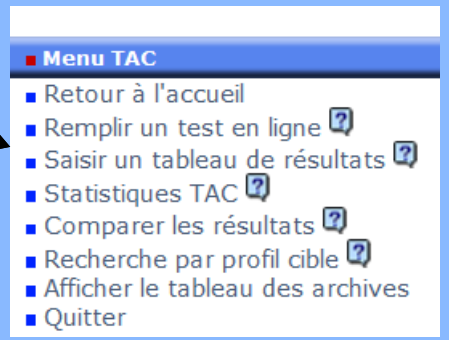


- Puis vous suivez les mêmes instructions que pour un test à distance.

Modalités : Test sur papier

- Il est possible de remplir un TAC sur papier
- Pour un TAC rempli sur "papier", vous devez chronométrer le test, noter le nombre de questions répondues en 10 minutes et le temps additionnel nécessité pour finir le test
- Il est très important de respecter cette méthodologie pour l'ensemble des personnes passant le test, afin de pouvoir effectuer les analyses et les comparaisons de façon objective par apport aux passations par le Net
- Pour intégrer un test papier dans la base de données, vous devez créer la personne répondante dans le système (« Créer un-e candidat-e »), puis allez dans l'onglet « Saisir un tableau de résultats »
- Vous sélectionnez alors le-a candidat-e concerné-e

dans le nouveau tableau et indiquez les résultats .



Principes du TAC

- Le TAC se présente sous la forme d'un questionnaire correspondant à 20 situations de vente, quotidiennes aux commerciaux, à remplir dans un délai de 10 minutes. Ce délai peut être dépassé, mais les personnes n'en sont pas informées au début du test
- Pour chaque question, 4 réponses sont proposées que les candidat-es doivent hiérarchiser
- Une fois le questionnaire rempli, les candidat-es remplissent une auto évaluation portant sur les principaux critères de la vente
- Puis éventuellement à des questions personnalisées sur l'entreprise, leur marché, leur métier, etc. (Option perso)
- L'ensemble de ces éléments sert à établir un profil TAC
- Une fois le TAC réalisé, le nom des répondant-es apparaît alors sur la partie gauche de la page d'accueil, sous le menu « Questionnaires remplis », sous le nom du dossier auquel il est rattaché, avec la mention non validé. Il suffit de cliquer sur son nom pour accéder aux résultats et valider le test.

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Saisir un tableau de résultats.

Principes du TAC

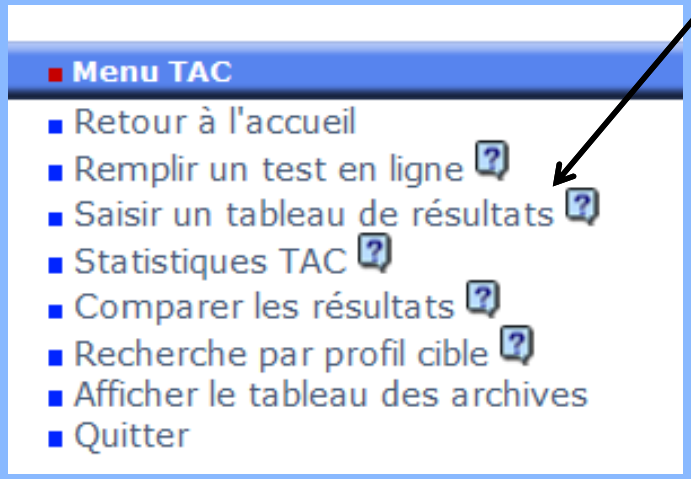
- Le TAC se présente sous la forme d'un questionnaire correspondant à 20 situations de vente, quotidiennes aux commerciaux, à remplir dans un délai de 10 minutes. Ce délai peut être dépassé, mais les personnes n'en sont pas informées au début du test
- Pour chaque question, 4 réponses sont proposées que les candidat-es doivent hiérarchiser
- Une fois le questionnaire rempli, les candidat-es remplissent une auto évaluation portant sur les principaux critères de la vente
- Puis éventuellement à des questions personnalisées sur l'entreprise, leur marché, leur métier, etc. (Option perso)
- L'ensemble de ces éléments sert à établir un profil TAC
- Une fois le TAC réalisé, le nom des répondant-es apparaît alors sur la partie gauche de la page d'accueil, sous le menu « Questionnaires remplis », sous le nom du dossier auquel il est rattaché, avec la mention non validé. Il suffit de cliquer sur son nom pour accéder aux résultats et valider le test.

Méthodologie du TAC

- Les candidat-es peuvent dépasser le temps imparti des 10 minutes, mais n'en sont pas prévenus au début du test
- Pour un TAC rempli sur "papier", vous devez chronométrer le test, noter le nombre de questions répondues en 10 minutes et le temps additionnel nécessité pour finir le test
- Il est très important de respecter cette méthodologie pour l'ensemble des personnes passant le test, afin de pouvoir effectuer les analyses et les comparaisons de façon objective
- Pour les TAC, réalisés en ligne, le système gère l'ensemble du process.

Modalités

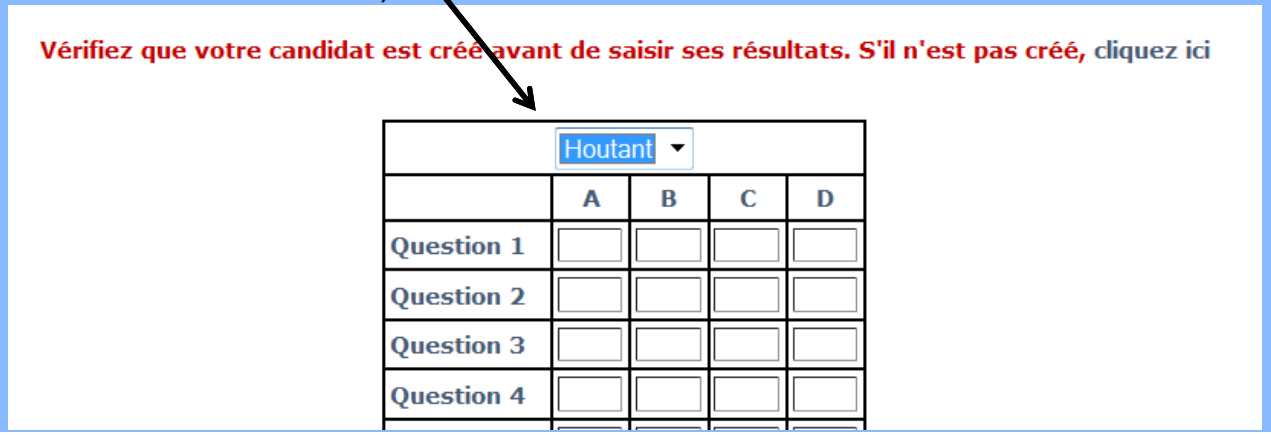
- Si vous avez fait passer le TAC sur un questionnaire papier, vous pouvez saisir les réponses en cliquant sur « Saisir un tableau de résultats », dans le « Menu TAC », en haut à gauche de la page d'accueil



- Vous devez, bien entendu, avoir auparavant créer les candidat-es dans le système (Voir le PDF « Ajouter un-e candidat-e).

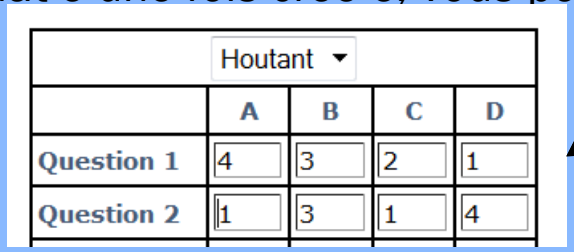
Vérification

- Prudent, le système vous demande d'abord de vérifier si la personne a bien été créée
- Pour le vérifier, cliquez sur le menu déroulant où apparaissent les noms des candidat-es
- Si oui, son nom apparaît
- Cliquez dessus et il se positionnera dans la fenêtre au haut du tableau
- Sinon, il vous faudra, avant la saisie, effectuer la création (voir « Ajouter un candidat-e»).

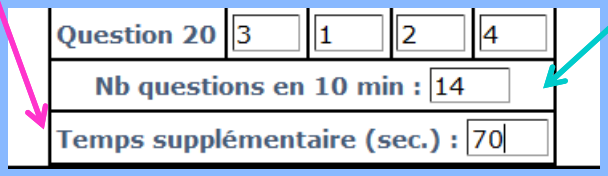


Saisir le tableau

- Le-a candidat-e une fois créé-e, vous pouvez saisir ses réponses



- N'oubliez pas de noter le nombre de questions répondues lors des 10 premières minutes
- Ainsi que le temps supplémentaire (en secondes) - après les 10 premières minutes - mis par la personne pour terminer le TAC.



La suite

- Et bien sur, vous devez saisir les réponses de l'auto évaluation

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Réactivité	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Préparation	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

- Enfin, vous validez le formulaire.

Plutôt action	A mi-chemin entre action et réflexion	Plutôt réflexion
○	○	○
Plutôt sens relationnel	**A mi-chemin entre sens relationnel et orientation résultats**	**Plutôt orientation résultats**
○	○	○

Valider le formulaire

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Analyser le profil TAC.

Résultats

- Dès validation des réponses au TAC, le système crée un profil TAC
- Les résultats sont détaillés comme suit :
- Page 2 : Les scores globaux de la personne avec comparaison avec la moyenne de tous les TAC réalisés au jour de l'édition du profil et avec indication des points forts et des points de progression
- Pages 3 à 9 : Pour chacun des critères analysés, la même analyse avec en plus les résultats de l'auto-évaluation de la personne, ainsi que des conseils de progression.

Critères additionnels

- En page 10 vous trouverez des analyses sur plusieurs critères permettant d'affiner les résultats :
- Une analyse de la qualité des réponses données
- Une analyse de la réactivité
- Le score de la personne obtenu durant les 10 1ères minutes du test
- Une analyse de ses tendances d'attitudes dans la vente.

Réponses à l'Option Perso

- En page 11, les réponses aux questions de l'Option Perso (à condition, bien sur qu'il y ait des questions prévues – voir « option Perso »).

Méthodologie et Déontologie

- Enfin, des informations sont fournies sur la méthodologie et la déontologie du test.

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Gérer les profils cibles.

Les principes du profil cible

- A chaque fonction commerciale correspond une typologie de vendeur-se
- Si toutes les compétences commerciales ont toujours leur importance, selon les cas certaines sont plus prédominantes que d'autres, en fonction de critères propres à chaque entreprise ou à chaque poste (marché, clients, produits, secteurs, cycles de vente, etc.)
- Le profil cible sert à mettre en exergue ces compétences essentielles
- La mise en œuvre se fait à partir du sous menu « Gérer les profils cible », situé dans le « Menu Personnel ».

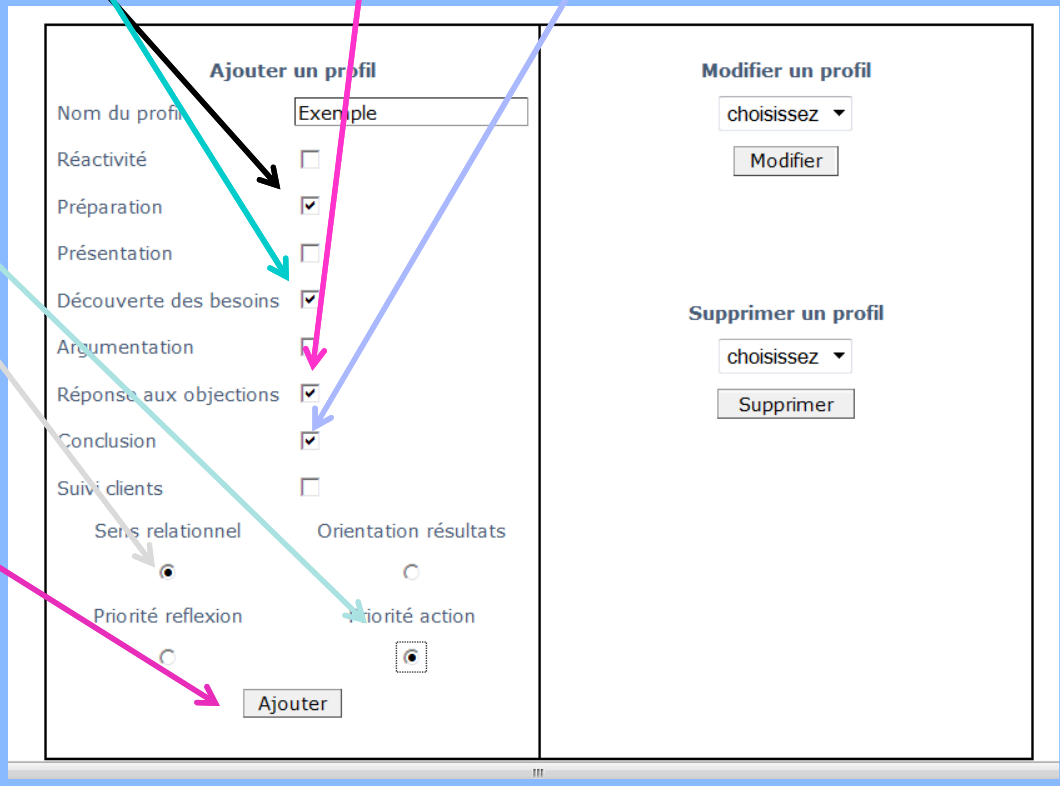
Pour créer un profil cible

- Pour créer votre propre profil cible, il vous suffit de le nommer puis de déterminer les 4 qualités essentielles correspondant au type de vendeur-se recherché, parmi les huit qui vous sont proposées.
- Vous définissez aussi le profil d'attitude vis-à-vis de la vente (sens relationnel ou orientation résultats, priorité action ou priorité réflexion)
- Voir l'exemple sur la diapo suivante
- Vous pouvez créer, à tout moment, autant de profils cible que vous le souhaitez, les modifier ou les annuler.

Exemple

- Dans l'exemple ci-dessous ont été choisies les qualités : Préparation, Découverte des besoins, Réponse aux objections et Conclusion
- Plus les axes d'attitudes : sens relationnel et priorité action

N'oubliez pas de valider votre choix.



Pour vous aider

- Pour vous aider, nous vous proposons des profils pré-établis qui concernent des typologies de vendeur-ses pouvant correspondre à vos besoins
- Vous avez le choix entre ne pas sélectionner de profil, choisir un profil pré-établi ou créer votre profil spécifique

Détails des profils

Nom du profil	Réactivité	Préparation	Présentation	Découverte des besoins	Argumentation	Réponse aux objections	Conclusion	Suivi clients	Sens relationnel / Orientation résultats	Priorité reflexion / Priorité action
Exemple 3		■		■	■			■	Sens relationnel	Priorité action
Trainlead		■		■		■		■	Sens relationnel	Priorité action
Vendeur axe developpement		■		■		■		■	Orientation résultats	Priorité reflexion
Vendeur cycle court et/ou axe conquête	■		■		■		■		Orientation résultats	Priorité action
Vendeur cycle long et/ou Axe relationnel				■	■	■		■	Sens relationnel	Priorité reflexion

- L'étape suivante consiste à comparer les tests passés au profil cible correspondant au poste (voir « Recherche par Profil Cible »).

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

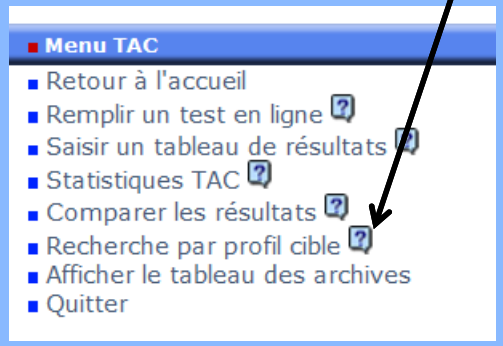
Recherche par profil cible.

Les principes du profil cible

- A chaque fonction commerciale correspond une typologie de vendeur-se
- Si toutes les compétences commerciales ont toujours leur importance, selon les cas certaines sont plus prédominantes que d'autres, en fonction de critères propres à chaque entreprise ou à chaque poste (marché, clients, produits, secteurs, cycles de vente, etc.)
- Le profil cible sert à mettre en exergue ces compétences essentielles
- Pour créer un profil cible voir le dossier « Gérer les Profils Cible », dans le Menu personnel sur la page d'accueil.

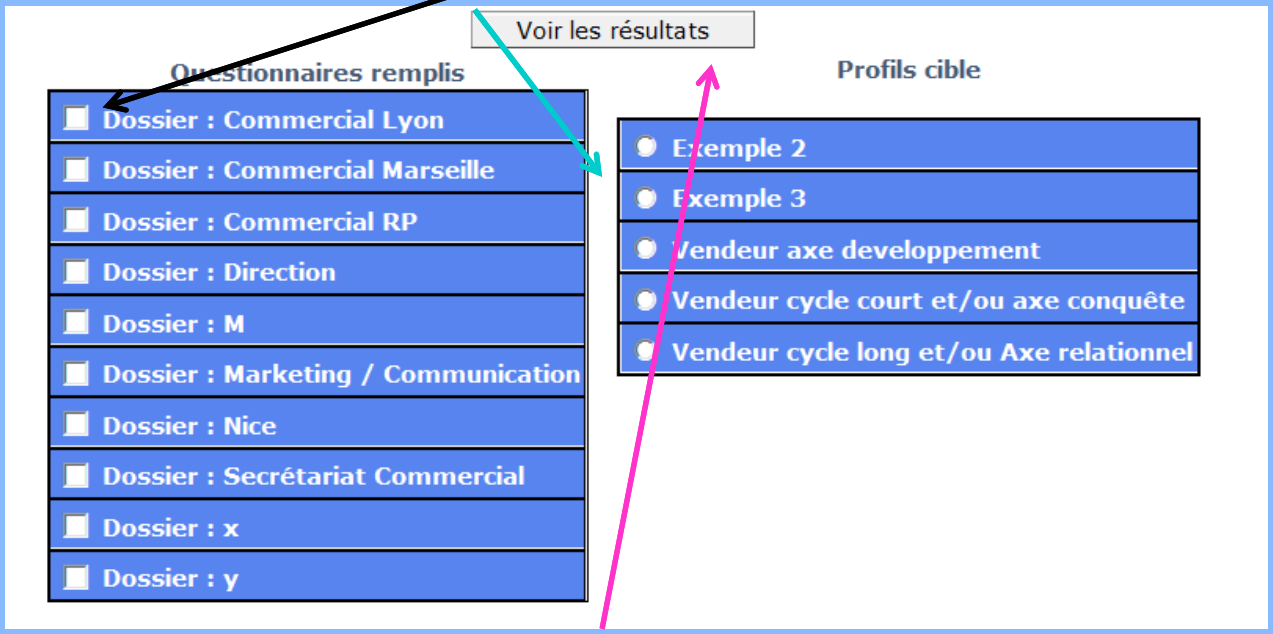
Pour visionner les résultats

- Pour visionner les résultats, allez dans « Recherche par profil cible » dans le Menu TAC, sur la page d'accueil.



Analyser les résultats

- Dans la nouvelle fenêtre, cochez le ou les dossiers que vous voulez analyser par rapport à un profil cible



- Puis cliquez sur « Voir les résultats ».

Analyser les résultats

- Dans la nouvelle fenêtre, s'affiche alors un tableau des candidat-es, trié par ordre décroissant selon leur performance par rapport aux critères du profil choisi (en vert) ; D'abord sur les 4 critères, puis si personne ne répond à 4 critères, le tri est effectué sur 3 critères, ou par défaut sur 1
- Les profils d'attitude viennent complémenter le tri.

Profil : Exemple 2

1 candidats correspondent aux 4 critères du profil

Nom	Dossier	Réactivité	Préparation	Présentation	Découverte des besoins	Argumentat°	Réponse aux objections	Conclusion	Suivi clients	Sens relationnel / Orientation résultats	Réfléxion / Action
Profil cible			c		c	c			c	Sens relationnel	Action
Daisy Dratté	Commercial Marseille	16	100 %	83.33 %	61.11 %	100 %	58.33 %	55.56 %	72.22 %	Sens relationnel	Réflexion

2 candidats correspondent à 3 critères du profil

Nom	Dossier	Réactivité	Préparation	Présentation	Découverte des besoins	Argumentat°	Réponse aux objections	Conclusion	Suivi clients	Sens relationnel / Orientation résultats	Réfléxion / Action
Profil cible			c		c	c			c	Sens relationnel	Action
Daisy Dratté	Commercial Marseille	16	100 %	83.33 %	61.11 %	100 %	58.33 %	55.56 %	72.22 %	Sens relationnel	Réflexion
Bob Hinette-Chera	Commercial RP	10	50 %	83.33 %	88.89 %	66.67 %	83.33 %	22.22 %	66.67 %	Sens relationnel	Réflexion

Aller plus loin dans l'analyse

- Pour approfondir l'analyse, allez dans le menu « Comparer les résultats » et sélectionner les candidat-es listé-es sur le tableau profil cible
- Vous pouvez alors comparer les candidat-es sur les principaux résultats du TAC
- Vous avez aussi accès directement au profil TAC des candidat-es à partir du tableau des profils cibles, en cliquant sur leur nom
- Le croisement de l'ensemble de ces données vous indiquera le ou les candidat-es les plus en phases avec votre recherche
- Autres points forts : Le profil cible vous permet, en deux clics, de valider les potentialités d'adéquation de mobilité interne d'une personne, en la testant par rapport aux critères d'un autre profil
- Le profil cible vous donne aussi les axes de progression pour personnaliser vos formations et votre soutien en terme de management, en fonction des résultats de la personne.

TAC

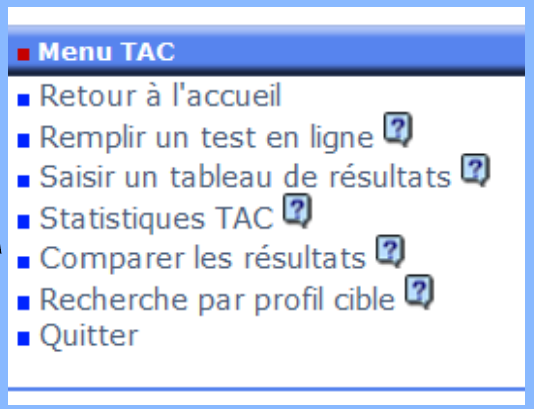
Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Comparer les résultats.

Utilités

- La fonction « Comparer les résultats » permet de visualiser très clairement les résultats de différent-es candidat-es dont les résultats ont été validés
- Cette fonctionnalité apporte, entre autres, une assistance très intéressante pour faciliter le choix lors d'un recrutement ou pour analyser les résultats d'une équipe
- Pour y accéder, cliquez sur « Comparer les résultats », dans le « Menu TAC », en haut à gauche de la page d'accueil.



Marche à suivre

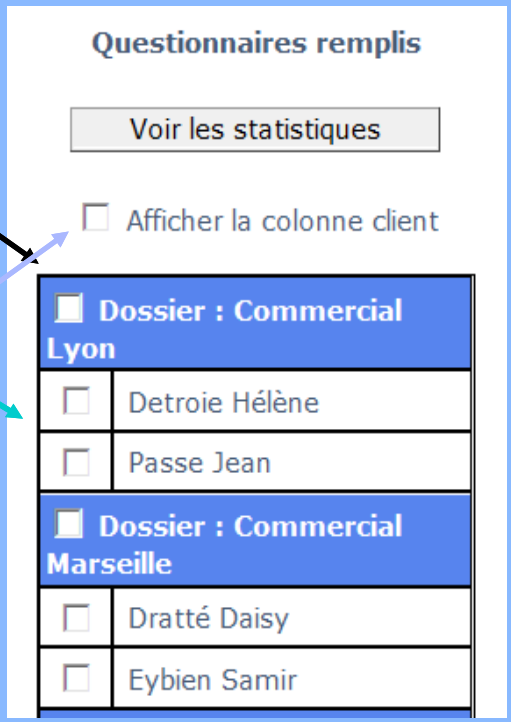
- Sur la nouvelle fenêtre, vous cochez les dossiers et les candidat-es que vous voulez comparer
- Vous sélectionnez comme vous le souhaitez : par exemple, comparer des dossiers entre eux (exemple ici Commercial Lyon et Commercial Marseille),

comparer des candidat-es dans un même dossier (exemple ici Hélène Detroie et Jean Passe),

comparer des candidat-es de plusieurs dossiers (exemple ici les 2 dossiers et les 4 candidats), etc.

- Vous pouvez aussi comparer avec les résultats de l'ensemble des TAC réalisés pour votre société (en cochant «Afficher la colonne client »)

Votre choix fait, cliquez sur Voir les statistiques.



Visualisation des résultats

- Les statistiques sont présentées comme suit, de gauche à droite :

Les principaux critères du TAC,
Les résultats de tous les TAC réalisés au jour de la comparaison

Critères	TAC	Mégatop	Commercial Marseille	Dratté
Compréhension du processus de vente	74.43 %	57.68 %	69.59 %	82.5 %
Techniques de vente				
Préparation	77.14 %	46.91 %	63.89 %	100 %
Présentation	72.18 %	43.52 %	62.5 %	83.33 %
Découverte	61.24 %	56.17 %	52.78 %	61.11 %
Argumentation	57.99 %	43.21 %	72.22 %	100 %
Réponse aux objections	60.47 %	58.33 %	70.83 %	58.33 %
Conclusion	50.71 %	33.33 %	27.78 %	55.56 %
Suivi	82.03 %	58.64 %	80.56 %	72.22 %

Les résultats de tous les TAC réalisés pour votre société
Les résultats des dossiers sélectionnés
Les résultats des candidat-es sélectionné-es.

Visualisation des résultats

- Les résultats s 'apprécient selon trois niveaux :
- La société par rapport à l'ensemble des TAC, les dossiers par rapport à la société, les candidat-es par rapport à leur dossier de rattachement
- Niveau par niveau, les résultats apparaissent en bleu s'ils sont meilleurs que ceux de l'élément de comparaison ou en rouge, s'ils sont moins bons
- Ainsi, un-e candidat-e avec beaucoup de résultats en bleu sera meilleur-e que la moyenne de son dossier, un dossier avec beaucoup de résultats en bleu sera meilleur que la moyenne de la société, une société avec beaucoup de résultats en bleu sera meilleure que la moyenne des TAC (et bien sur l'inverse pour les résultats en rouge).

Autres Fonctionnalités

- En cliquant sur le nom du dossier, vous accédez directement à ses statistiques (voir « Statistiques TAC »)
- En cliquant sur le nom de la personne, vous accédez directement à son profil TAC
- Nous vous conseillons, au-delà de 3 candidat-es, d'imprimer le tableau (par le bouton « Imprimer le tableau de comparaison) pour plus de facilité de lecture
- Vous pouvez aussi exporter les résultats sur un tableau Excel, d'un simple clic
- Attention : Si vous décidez de supprimer des dossiers ou des candidat-es ayant déjà réalisé le TAC (voir « Gérer les Questionnaires remplis »), cela aura des incidences : les résultats supprimés ne seront, bien sur, plus pris en compte dans le calcul de vos statistiques. En revanche, ces suppressions n'ont pas d'impact sur les statistiques globales du TAC.

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

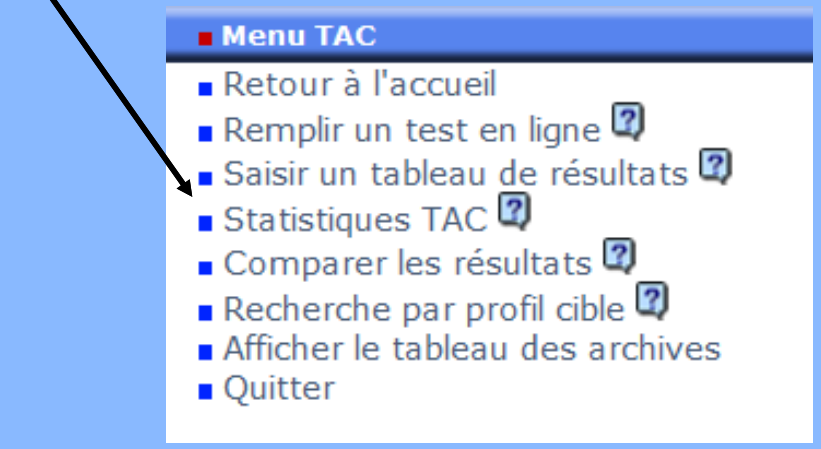
Statistiques.

Utilités

- Les modules de statistiques permettent de comparer vos résultats avec ceux de l'ensemble des TAC réalisés
- Les comparaisons sont possibles soit sur l'ensemble des TAC de votre société, soit par dossier
- Les statistiques, comme l'ensemble des résultats du TAC, sont mises à jour en temps réel.

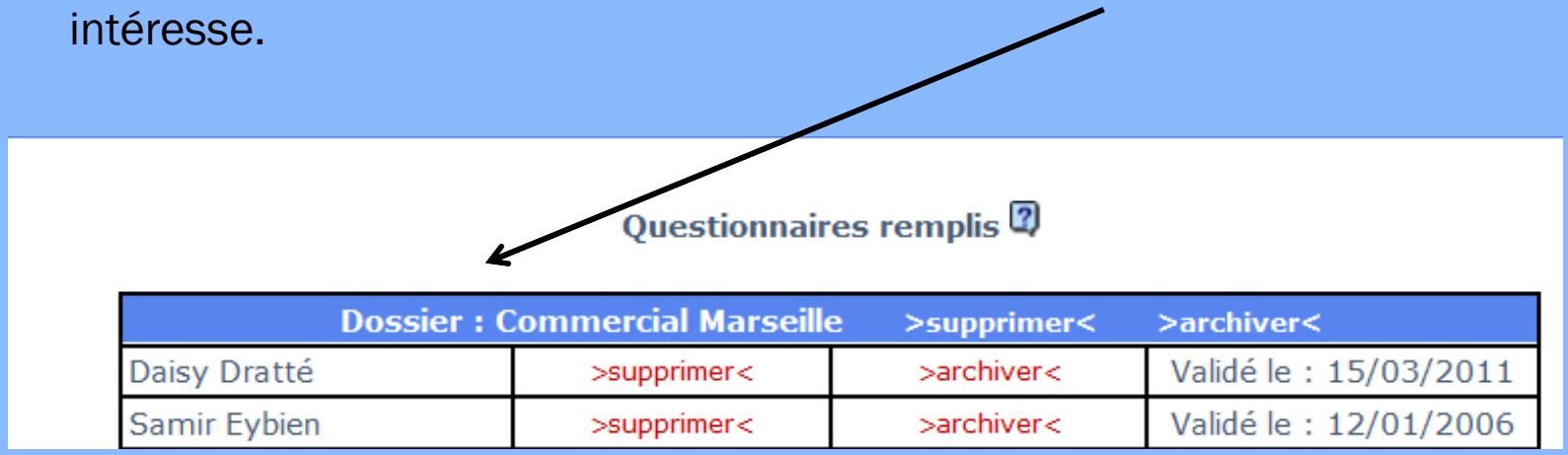
Statistiques globales

- Pour accéder aux statistiques globales de la société, cliquez sur « Statistiques TAC «, dans l'onglet Menu TAC sur la page d'accueil.



Statistiques par dossier

- Pour avoir accès aux statistiques par dossier, allez dans le menu « Questionnaires remplis » et cliquez sur le nom du dossier qui vous intéresse.



TAC

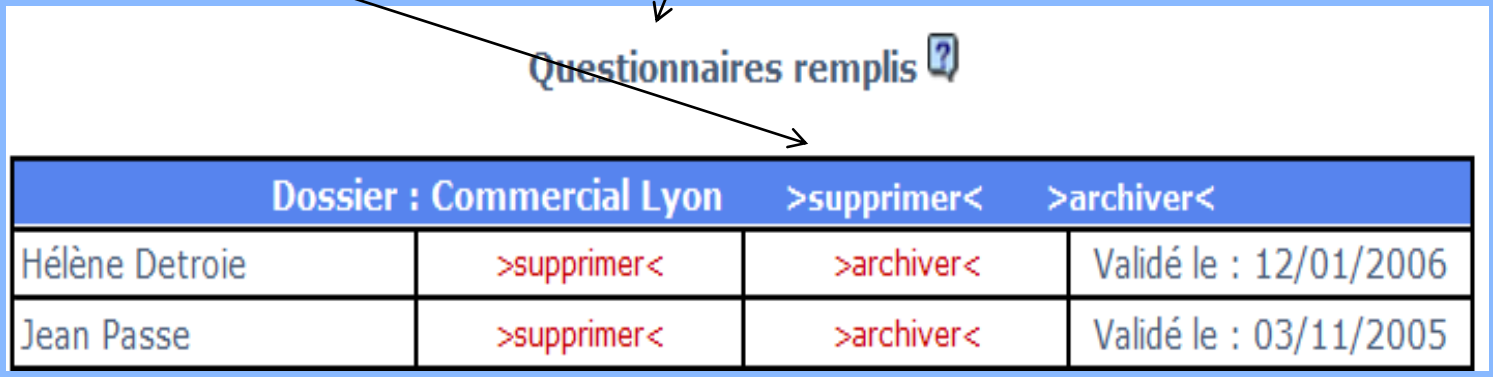
Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Gérer les questionnaires remplis.

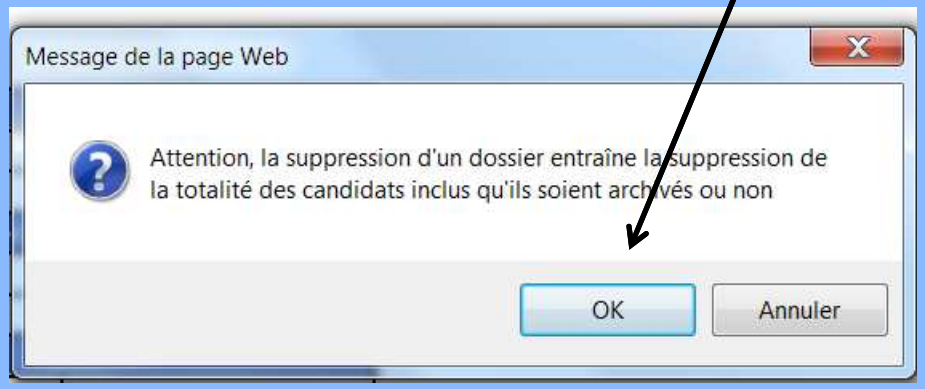
Supprimer un dossier

- Si vous n'en avez plus l'utilité, vous pouvez supprimer un dossier
- Pour cela, dans le menu « Questionnaires remplis », cliquez sur « Supprimer » dans la case du dossier correspondant.



Confirmation de la suppression

- Le système vous demandera confirmation de la suppression
- Attention : une fois le dossier supprimé, il ne peut plus être récupéré et il n'en sera plus tenu compte dans le calcul de vos statistiques.

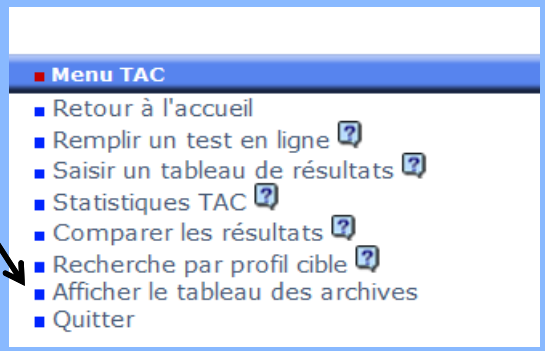

Message de la page Web
Attention, la suppression d'un dossier entraîne la suppression de la totalité des candidats inclus qu'ils soient archivés ou non
OK
Annuler

Supprimer un questionnaire

- La procédure est similaire pour supprimer un-e candidat-e
- Positionnez-vous sur la case « Supprimer » en face du nom à supprimer, dans le menu « Questionnaires remplis »
- Cliquez ; le système vous demande confirmation
- Attention : une fois la suppression effectuée, le test ne peut plus être récupéré et il n'en sera plus tenu compte dans le calcul de vos statistiques.

Archivage

- Pour simplifier l'affichage de la page d'accueil, vous pouvez archiver des dossiers et/ou des candidat-es
- La procédure est similaire à celle de la suppression, il suffit de cliquer sur « Archiver » au lieu de « Supprimer »
- Ces éléments sont placés dans une page archive, accessible grâce à une nouvelle commande « Afficher le tableau des archives », qui apparaît alors dans le « Menu TAC »



- L'archivage n'a aucune incidence sur les statistiques
- Vous pouvez, à tout moment, restaurer les questionnaires ou les dossiers.

Supprimer avant le test

- Si vous voulez supprimer des candidat-es avant qu'ils aient rempli le test, c'est-à-dire des candidat-es se trouvant sous le menu « Liste des candidats », avec un feu rouge ou orange, vous devez envoyer un mail avec la liste des candidat-es concerné-es à contact@feature-ddc.fr
- Cette suppression ne peut être opérée que par l'administrateur réseau
- La suppression des candidat-es n'ayant pas passé le TAC recrédite automatiquement votre compte.

TAC

Test d'Aptitude Commerciale.

FEATURE
Développement et Dynamique Commerciale

Mentions légales.

Mentions légales

Le TAC est un produit de la société Feature DDC, SARL au capital de 7.500 €, RCS Antibes 492 827 852, 873 Route de Saint Jean 06600 Antibes

Le TAC a été déposé auprès de l'INPI, sous les numéros d'enregistrement 173932/3 et 328335/6/7/8/9.

Le site du TAC est la propriété de la SARL Feature DDC

Il a été créé par la société Illisite, 43 Bld Vauban 78280 Guyancourt

Le site du TAC est hébergé par la société OVH, 2 rue Kellermann, 59100 Roubaix

Conformément à la législation française ce site est déclaré à la CNIL. Numéro d'enregistrement : 1058517
Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique, destiné à l'analyse des aptitudes commerciales. Les destinataires des données sont les sociétés clientes de la SARL Feature DDC. Conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à contact@feature-tac.com ou à la société pour laquelle vous avez répondu à ce test.

Coordonnées

Feature DDC

contact@feature-tac.com

www.feature-ddc.fr

FEATURE

Développement et Dynamique Commerciale